Anordnung der Lernsituationen im Lernfeld 9: „Marketingkonzepte planen und umsetzen“ (80 UStd.)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Nr.** | **Abfolge der Lernsituationen**  | **Zeitrichtwert (UStd.)** |
| 9.1 | Analyse der Markt- und Unternehmenssituation  | 20 UStd. |
| 9.2 | Auswahl geeigneter Segmente, Ziele und Strategien sowie Erstellung eines Marketingkonzeptes | 35 UStd. |
| 9.3 | Prüfung einer ausländischen Kundenanfrage im Hinblick auf Chancen und Risiken sowie Absicherungsmöglichkeiten | 10 UStd. |
| 9.4 | Evaluation und Beurteilung des Marketingerfolgs sowie des eigenen Arbeitsprozesses | 15 UStd. |

|  |
| --- |
| **Curricularer Bezug:** Ausbildungsjahr: 2Lernfeld Nr. 9: Marketingkonzepte planen und umsetzen (80 UStd.)Lernsituation Nr. 9.3: Prüfung einer ausländischen Kundenanfrage im Hinblick auf Chancen und Risiken sowie Absicherungsmöglichkeiten (10 UStd.) |
| **Handlungssituation:**Das Unternehmen erhält eine Anfrage eines philippinischen Fahrrad-Großhändlers (Neukunde) aus Manila. Der Kunde interessiert sich für 1000 Lastenräder des niedrigen Preissegments. In einer Teambesprechung sollen Chancen und Risiken des für uns neuen Marktes abgewogen werden. Für die Erstellung des Angebotes sollen Risikoabsicherungsmöglichkeiten geprüft und geeignete Instrumente ausgewählt werden. | **Handlungsergebnis:*** Exemplarische Länderanalyse der Chancen und Risiken des philippinischen Absatzmarktes (z.B. mit Hilfe eines Textverarbeitungsprogrammes oder einer digitalen Pinnwand, auch in kollaborativer Form)
* Erstellte und bearbeitete Checkliste für die Bearbeitung von Auslandsanfragen (Lieferwilligkeit…)
* Angebot in deutscher oder englischer Sprache unter Festlegung geeigneter Incoterms und Berücksichtigung geeigneter Zahlungssicherung (Akkreditiv, Inkasso…)
 |
| **Berufliche Handlungskompetenz** **als vollständige Handlung:**Die Schülerinnen und Schüler:* informieren sich über den ausländischen Markt
* wägen Chancen und Risiken dieses Marktes ab
* Erstellen einer Checkliste
* treffen unter Berücksichtigung der Checkliste eine begründete Entscheidung über die Erstellung eines Angebotes
* wählen geeignete Sicherungsmöglichkeiten für den Außenhandel aus (Incoterms, Dokumentenakkreditiv/-inkasso)
* erstellen ein Angebot
* wenden die englische Sprache an.
 | **Konkretisierung der Inhalte:*** Chancen und Risiken des Außenhandels
* Incoterms
* Dokumentenakkreditiv, Dokumenteninkasso
 |
| **Didaktisch-methodische Anregungen:** (z. B. Möglichkeiten der Leistungsbewertung und Lernortkooperationen sowie Materialien und Medien)Schülerinnen und Schüler erschließen sich Inhalte auch in Fremdsprachen**Lern- und Arbeitstechniken:**Internetrecherche, Unterrichtsgespräch, Gruppenarbeit, Reflexion des Arbeitsprozesses/Auftragsabwicklung, kollaboratives Arbeiten**Unterrichtsmaterialien/Fundstelle:**Internet (AHK, GTAI ...), Kundenanfrage, Fachbuch, Grunddatenkranz des Modellunternehmens**Organisatorische Hinweise:**Digitales Endgerät**Hinweise zur Lernerfolgsüberprüfung und Leistungsbewertung:**Bewertung der Angebote bezogen auf fachliche und fremdsprachliche LeistungTeil einer Klassenarbeit |

Medienkompetenz, Anwendungs-Know-how, Informatische Grundkenntnisse

(Bitte markieren Sie alle Aussagen zu diesen drei Kompetenzbereichen in den entsprechenden Farben.)